

Fragebogen Online Shop

zum Einstieg
in die Ermittlung der Anforderungen an einen
(Magento) Online Shop und eCommerce Beratung



Wir erstellen Internetseiten & Online Shops
Internetseiten, Online Shops und eCommerce Beratung
für kleine und mittlere Unternehmen

Einleitung

Dieser Fragebogen soll Ihnen dabei Helfen sich vor einem ausführlichen Beratungsgespräch bereits Gedanken zu den kritischen Punkten eines Online Shops zu machen. Weiter soll es uns dazu dienen grob die Richtung abschätzen zu können in die wir mit Ihnen den Shop planen.

Hinweis: Es ist vollkommen in Ordnung, wenn Sie (noch) nicht auf alle Fragen eine Antwort haben.

Fragen zum Unternehmen

1. **Unternehmen:** Für welches Unternehmen bzw. Unternehmensbereich soll der Shop sein?
Gibt es online Informationen zum Einlesen für uns?

2. **Ziele:** Warum möchten Sie einen Online Shop? Was sind Ihre Ziele und wann wären diese erfüllt?

3. **Aufwand:** Sind Sie bereit mindestens 3.000€ zu investieren? Darunter ist ein Online Shop meist nicht umsetzbar. Die genauen Kosten für Ihre Anforderungen lassen sich erst nach einem oder mehreren Gesprächen eingrenzen.

4. **Alleinstellungsmerkmal:** Was macht Ihr Unternehmen besonders und wie hebt es sich von Amazon oder Zalando ab? Sollte Ihnen dazu Nicht sofort etwas einfallen, sollte dringend das Konzept hinter dem Shop überdacht werden.

Fragen zu anzubietenden Produkten/Leistungen

8. **Produkt/Leistung:** Was soll online vertrieben werden? Nur verkaufen? Oder solle auch gewisse Produkte nur gezeigt werden ohne online verkauf?

9. **Produktvarianten:** Gibt es Konfigurationsmöglichkeiten bei Produkten (z.B. Größe wie bei T-Shirts). Wenn ja wie genau(!) sehen diese aus? Vieles kann das Shopsystem Magento von Haus aus, andere Dinge sind schwer umsetzbar.

10. **Anmerkungen/Notizen zu Produkten:**

14. **Märkte:** Soll regional? In Deutschland? In EU? Oder auch in Drittländer verkauft werden? Soll aus der EU „nur“ bestellt werden können oder auch z.B. englische Sprachversion vorhanden sein? Achtung: Mehrsprachigkeit ist großer Pflegeaufwand.

15. **Preise:** hat ein Produkt genau einen Preis? Beeinflussen Varianten den Preis? Gibt es Mengenrabatte? Gelten die Rabatte für jeden Kunden (oder Kundengruppen)?

16. **Anzahl Produkte:** Wie viele Produkte sind für den Start geplant? Wieviele Kategorien? Wieviele Produkte/Kategorien z.B. in ca. 1 Jahr. Liegen die Texte und Bilder digital vor?

17. **Produktangaben:** Gibt es bestimmte Angaben, welche die Produkte haben müssen/sollen nach denen z.B. gezielt gesucht oder auch gefiltert werden kann. z.B. Stromverbrauch, Farbe, Heizleistung,...

Versand

18. **Versand:** Welche Versandarten sind geplant? Kann/muss der Kunde diese wählen? Z.B. Abholung vor Ort? Oder gibt es einfach nur „Versand“ und Sie entscheiden jeweils ob per Post oder Spedition?

19. **Versandkosten:** Wie berechnen sich die Versandkosten? Gibt es z.B. eine pauschale X€ und ab Warenwert Y€ ist der Versand umsonst? Oder soll nach Gewicht oder auch PLZ sich der Versand berechnen (Achtung aufwändig, aber möglich)

Zahlarten

20. **Bezahlarten:** Welche Bezahlarten soll der Shop bieten? Paypal? Vorkasse? Rechnung? Oder auch auch Sofortkauf, Klarna,... per Nachname (mit entsprechend zusatzgebühren?)

21. **Anmerkungen zu Zahlung und/oder Versand**

Design

22. **Design Wirkung:** Welche Wirkung soll der Shop auf Besucher machen? „günstige Angebote“, „traditionsreiches Unternehmen“, „hohe Qualität“, „modern“, „verrückt“, „anders“

23. **Design Stil:** Wie würden Sie den Stil beschreiben in welchem Ihr Shop erstrahlen soll?

24. **Corporate Design:** Haben Sie ein corporate Design? Bedeutet ein Logo? Bestimmte Firmenfarben? Bestimmte Schriften? Wie sieht ein typischer Flyer, Visitenkarte, Werbematerial von Ihnen aus?

25. **Persönliche Vorlieben/Abneigungen:** Welche Online Shops gefallen Ihnen und warum? Welche gefallen Ihnen nicht und warum?

Vermarktung / Online Marketing

26. **Erfahrung Online Marketing:** Sind Ihnen Suchmaschinen Optimierung (SEO), Ad Words ein Begriff? Fahren Sie bereits eigene Online Marketing Maßnahmen?

27. **Konzept:** Gibt es ein Konzept wie Besucher in den Shop gebracht werden sollen? Gibt es Stammkunden, Kundenkontakte die in den Shop gebracht werden können? Oder ist der Stand „online gehen und dann kaufen schon Leute“?

Kapazitäten/Ressourcen

28. **Kapazitäten:** Haben Sie Kapazitäten um Produkttexte, Kategorietexte selbst zu schreiben? Produkttexte von Herstellern sind für eine gute Platzierung bei Google wertlos (Stichwort SEO)

29. **Startmonate:** Haben Sie Ressourcen für AdWords? (von 100 Besuchern/Klicks wird ca. 2-3 zu Käufern. Je Klick ca. 50 Cent) Oder andere Maßnahmen für die Startmonate um Besucher in den Shop zu bekommen?

Umsetzung

30. **Zeitplan:** Gibt es bereits Pläne zur Umsetzung?

Referenzen

Referenzen von KonVis:

<http://www.konvis.de/referenzen/>

Vortrag mit Martin Steudter, KonVis Rahmen eBusiness Lotse

<https://www.youtube.com/watch?v=Vaiby6NQEI>

Blog über eCommerce für kleine und mittlere Unternehmen

KonVis eCommerce Blog für KMUs: <http://www.ecommercekmu.de/>

Ansprechpartner Magento und eCommerce Beratung

Martin Steudter

Geschäftsführer - Standort Hannover

Mail: martin.steudter@konvis.de

Festnetz: +49 (0) 4131 / 92 71 400

Kontaktdaten KonVis

Standort Hannover (Sitz Beratung und Entwicklung)

KonVis - Visionäre Konzepte GbR

Rampenstraße 7D

30449 Hannover

Hauptstandort (keine Kundenbetreuung)

KonVis - Visionäre Konzepte GbR

Am Teeberg 7

29581 Bohlsen

Deutschland

Mail: info@konvis.de

Festnetz: +49 (0) 4131 / 92 71 400

Fax: +49 (0) 4131 / 92 71 409

Internetseite: www.KonVis.de

Blog über eCommerce für kleine und mittlere Unternehmen: www.eCommerceKMU.de

Referenzen von KonVis: <http://www.konvis.de/referenzen/>